



DATOS PERSONALES

ID-54220

Domicilio: LA CORUÑA

Fecha nacimiento: 20 AGOSTO 1971 – 48 años.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Enero 2019 – actualmente: Asesor de marca. Kemon España. Norte Galicia.

Funciones:

- Prospección de mercado sector peluquería.
- Venta productos de color y tratamientos capilares.
- Captación de nuevos clientes.
- Mantenimiento de cartera.
- Gestión de acciones formativas.
- Estudios de mercado y viabilidad.
- Organización y seguimiento de acciones promocionales.
- Elaboración de informes y ratios mensuales.

Mayo 2010 – Enero 2019: Asesor de marca. Ghd Spain. Norte Galicia, Asturias Occidental.

Funciones:

- Prospección de mercado sector peluquería, herramientas para el cabello.
- Captación de nuevos clientes.
- Mantenimiento de cartera.
- Gestión de acciones formativas.
- Estudios de mercado y viabilidad.
- Organización y seguimiento de acciones promocionales.
- Elaboración de informes y ratios mensuales.

Enero 2009 – Noviembre 2009. Delegado comercial. Servipel

Funciones:

- Creación de nueva cartera de clientes en norte de Galicia, sector peluquería.

Noviembre 2002 – Noviembre 2008: Delegado comercial OTC. Henkel Ibérica, S.A. (Schwarzkopf Professional). Norte de Galicia

Funciones:

- Gestión de cartera de clientes de peluquería.
 - Venta de productos de tratamiento, color y toque final.
-

Marzo 2001 - Noviembre 2002: Delegado comercial. Thomil S.A. Galicia

Funciones:

- Gestión de cuentas mayoristas de droguería y perfumería.
- Gestión de centrales de compras y seguimiento de cuentas nacionales del canal alimentación.
- Planificación e implementación de campañas promocionales.

Octubre 2000 - Marzo 2001: Comercial Mayorista. Felipe García S.A. Pontevedra.

Funciones:

- Prospección e implantación de productos en canal droguería perfumería.
- Creación de cartera de clientes.

Agosto 1998 – Septiembre 2000: L'Oréal Productos Público, S.A. Galicia

Funciones:

- Promoción y venta de nuevos productos en grandes superficies y cadenas de droguería y perfumería de Galicia.
- Gestión de cartera de clientes en Galicia, Asturias y Castilla y León.
- Atención personalizada en punto de venta de Galicia y Asturias

Febrero 1995 – Junio 1998. Representante touroperador. Travelplan. Grupo Air Europa Madrid

Funciones:

- Atención al cliente.
- Control de documentación.
- Coordinación y apoyo en vuelos nacionales e internacionales.
- Gestión de paquetes turísticos.

Enero 1992 – Febrero 1995: Comercial. Tecma S.A. Madrid

Funciones:

- Empresa dedicada a la arquitectura interior.
- Venta a nivel nacional de mamparas divisorias, falsos techos y pavimentos elevados para oficinas.

Enero 1988 - Enero1991: Encargado concesionario. Moto Uno S.A. Majadahonda.

Funciones:

- Concesionario de motos oficial Honda.
- Atención y venta en exposición y taller.
- Gestión de proveedores.
- Coordinación del Equipo de competición.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Formación: I.B. Carlos Bousoño. Majadahonda. 1988.

Informática: Paquete Office.

Inglés: Nivel B1.
